



Заключение

Цель голландской системы поддержки студентов — устранить все финансовые барьеры, стоящие на пути получения высшего образования. Все студенты, готовые к получению высшего образования, должны иметь возможность профинансировать свое обучение в высшей школе. Начиная с 70-х гг. прошлого века в Нидерландах наблюдается значительное увеличение числа студентов, обучающихся в высших образовательных учреждениях. Это налагает серьезную нагрузку

на бюджет, выделяемый правительством на нужды высшего образования. Этот процесс также сопровождался увеличением частных пожертвований в систему высшего образования через повышение платы за обучение и большее количество выданных студентам займов. В последние три десятилетия роль займов в поддержке студентов приобрела особое значение. Совершенствование данной системы позволяет сделать вывод о том, что в будущем важность ее будет только усиливаться.

Т. Д. Паркер

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ЧАСТНЫЕ СТУДЕНЧЕСКИЕ ССУДЫ

Th. D. Parker

Government regulation and private student loans

The author of this article considers Alternative Student Loans — ASL as one of the highest growth segments of student loans market in USA. The factors determining their prevalence, the history of ASL and their comparison with Income Contingency Loans are also under the discussion.

Рынок частных ссуд США и перспективы частных студенческих ссуд во всем мире

Начиная с середины 60-х гг. американское правительство стало предоставлять студенческие ссуды, став гарантом выплат для частных кредиторов. За годы такое партнерство государственного и частного финансирования превратилось в обширную многомиллиардную ваучерную систему поддержки учреждений высшего образования. Студенческие ссуды были в действительности ваучерами, которые студенты могли отнести в одно из тысяч учреждений послешкольного образования в качестве оплаты за свое обучение. Сам сту-

дент, а не правительство решал, какое из учреждений получит денежные средства в виде ссуды. К середине 80-х гг. даже эта система недостаточно покрывала расходы, связанные с получением высшего образования, поэтому были предприняты попытки поиска источников финансирования вне государственно-гарантированной программы ссуд.

В настоящий момент самым быстрорастущим сегментом рынка студенческих ссуд США стали альтернативные студенческие кредиты (Alternative Student Loans — ASL). Они составляют альтернативу федеральным гарантируемым ссудам Федеральной семейной образовательной программы США (Federal Family Education Loan Program — FFELP). Эти ссуды также известны как «частные»

студенческие ссуды, потому что они предоставляются частными кредиторами при отсутствии государственных гарантий и доступа к общественным фондам.

Некоммерческая Ассоциация колледжей США выпускает ежегодный сборник «Тенденции в оказании финансовой помощи студентам» («Trends in Student Aid»), который отслеживает объем альтернативных студенческих ссуд (ASL). Согласно последнему отчету, в 1994–1995 гг. объем частных ссуд составлял 6 % от объема всех студенческих ссуд, а в 2004–2005 гг. увеличился до 18 %. Объем студенческих ссуд вырос с 10,4 млрд. в 2003–2004 гг. до 13,7 млрд. долл. США в 2004–2005 гг., что составило 32 % увеличения за один год.

Рост альтернативных студенческих кредитов обусловлен целым рядом факторов:

- Предельный размер ссуды по государственной программе увеличился незначительно. Общий объем ссуд по FFELP вырос с 26 млрд. долл. в 1994–1995 гг. до 62 млрд. долл. в 2004–2005 гг. Однако в связи с ростом числа обращающихся за ссудами и ограничениями федерального бюджета, средние суммы и предельные размеры ссуд выросли незначительно.

- В то время как предельные размеры федеральных ссуд были неизменными, затраты колледжей значительно выросли, при этом годовое увеличение стало намного выше уровня инфляции или затрат на проживание.

- Повышение затрат на высшее образование было вызвано не только чрезвычайно дорогостоящей структурой этой отрасли и ее очевидной неспособностью или нежеланием создавать более эффективные методы работы, но и продолжающимся снижением поддержки со стороны отдельных штатов и других государственных источников финансирования. Так, Университет Вирджинии получает только 8 % всего своего финансирования из государственных источников, Университет Мичигана — 18 %, Университет Висконсина — 25 %. Это снижение государственной поддержки привело к так называемой «приватизации» системы государственного высшего образования в США. Но сокращение государственных субсидий не может быть возмещено в полном объеме за счет средств из частных источников финансирования. Это происходит в значительной степени из-за увеличения платы за обучение, которое подогревает спрос на студенческие ссуды. В результате уменьшения поддержки государства

плата за обучение должна повыситься, что, соответственно, повлечет за собой повышение спроса на студенческие ссуды. Этот феномен в различных формах присущ всему миру.

- Есть предложения предоставлять государственные субсидированные ссуды только самым нуждающимся студентам, а все остальные студенческие ссуды сделать частными.

История альтернативных студенческих кредитов

Необходимость альтернативных займов была впервые выявлена в середине 80-х гг. Во внутреннем издании Корпорации содействия высшему образованию Массачусетса «Ссуды для студентов, имеющих средний уровень доходов» (Middle Income Loan Option — MILO) мы с Рамоной Хильгенкамп (Ramona Hilgenkamp) заметили несоответствие между имеющимися ссудами, предоставляемыми государством, и реальной потребностью на рынке высшего образования и предложили схему частного финансирования. Это оригинальное предложение включало 5 % гарантийный авансовый сбор, который использовался для создания резервного фонда для выплат кредиторам в случае дефолта. Суть его заключалась в том, что эти ссуды должны использоваться только в таких дорогих частных заведениях, как Harvard или Yale, а заемщиками выступают кредитоспособные родители с высоким уровнем доходов.

Приняв предложение MILO за основу, я помог основать в 1985 г. некоммерческую организацию, занимающуюся выдачей студенческих ссуд. The Education Resources Institute (TERI) получал прибыль не только от гарантийных сборов, взимаемых с заемщика, но и от благотворительных взносов размером в 12 млн. долл. США. Мы надеялись на то, что этот большой резервный фонд позволит TERI помогать студентам со средним и низким уровнем доходов, а также и более обеспеченным.

В действительности с 1985 по 1999 г. гарантированные ссуды TERI выросли почти до 5 млрд. долл. США. К сожалению, в связи с ростом объема гарантий способность резервного фонда адекватно покрывать дефолт снизилась. К 1999 г. стало ясно, что TERI находится в финансовый опасности.

К тому времени я был высшим должностным лицом в организации и передо мной стоял непростой выбор. Самым достойным выходом оказалось сотрудничество с коммерческим предприятием —

The First Marblehead Corporation (FMC). TERI и FMC подписали контракт в июне 2001 г. TERI за 15 лет кредитования по гарантированным ссудам разработал внушительную инфраструктуру, способную управлять всеми аспектами студенческих ссуд (создание, предоставление гарантий и обслуживание). FMC вложила капитал, а также занялась вопросами финансового инжиниринга и секьюритизации студенческих ссуд.

FMC выяснила, что большинство кредиторов предпочитали не держать частные студенческие ссуды на своем балансе на протяжении всего срока кредита и продавали такие ссуды третьим лицам. FMC также поняла, что трудно купить эти ссуды, сформировать пакеты из них и перепродать их путем секьюритизации, если только не дать потенциальным покупателям секьюритизированных ссуд гарантии по их рабочим характеристикам, включая проценты по дефолту и досрочному погашению. Базы данных TERI, а также их инфраструктура обслуживания ссуд позволили FMC использовать свои навыки секьюритизации. В результате кредиторы начали стекаться в FMC, чтобы избавиться от кредитных портфелей частных студенческих ссуд и обеспечить их денежными средствами для создания большего количества ссуд.

Эта модель имела такой успех, что объем секьюритизации FMC резко пошел вверх и первоначальная публичная эмиссия FMC на Нью-Йоркской бирже в октябре 2003 г. стала вехой в истории бизнеса студенческих займов в США. Огромное увеличение объемов ссуд дало возможность TERI пополнить свои запасы и восстановить финансовую стабильность. В 2001 г. никто из нас не был уверен, что этот план, ставший известным под названием «План Паркера» (Parker Plan), будет работать, но оглянувшись назад, можно с уверенностью сказать, что он имел большой успех, а я стал своего рода финансовым героем.

Практика применения альтернативных студенческих кредитов

Мы подошли к вопросу о модели TERI/FMC. Может ли эта модель быть повторена за пределами США? Могут ли частные студенческие ссуды стать основой коммерческого предприятия, которое послужит важной социальной цели (давая возможность большему количеству людей получить высшее образование) и обогатит кредиторов/акционеров?

Мой ответ: «Это нелегко».

Привожу некоторые условия, необходимые для того, чтобы схема частных студенческих кредитов могла успешно работать:

1. Общество лояльно относится к финансовой задолженности.
2. Существует информация для принятия решений по предоставлению кредитных гарантий.
3. Существует активный рынок потребления ссуд с имеющейся практикой осуществления потребительских ссуд.
4. Существуют законы, защищающие кредиторов в случае дефолта или банкротства.
5. Средний размер ссуд является достаточно высоким для того, чтобы оправдать расходы на обслуживание.
6. Высокий процент найма на работу выпускников.
7. Наличие модели TERI или ей подобной для предоставления гарантий кредиторам в случае дефолта.
8. Развитая инфраструктура.

Это только несколько условий для вхождения на рынок частных студенческих кредитов. Очевидно, что применение этой модели в большинстве стран мира будет сложным или просто невозможным. Однако это не означает, что частное кредитование невозможно. Государства могут принять решение предоставить некоторые услуги и обеспечить условия, приведенные выше, для того, чтобы сделать возможным партнерство по государственному и частному студенческому финансированию. В действительности почти все страны мира сталкиваются с нарастающими проблемами, связанными с «массификацией» высшего образования и вытекающей отсюда неспособностью государства обеспечить полную поддержку студентам, необходимостью разделения расходов на обучение и в результате — необходимостью создания некой схемы студенческого кредитования. Брюс Джонстоун (Bruce Johnstone) много писал по этому поводу.

Когда я впервые обратился к вопросу о программах студенческих ссуд в мировом масштабе, я предполагал, что поддержка государства станет нормой, а финансирование из частных источников будет минимальным, если вообще будет иметь место. На самом деле во многих странах уже существует некая практика частных студенческих ссуд. Это происходит в небольших масштабах и распространяется на людей с хорошей репутацией, но именно так и начинался бизнес частного студенческого кредитования в США.

Полезным опытом для государства может стать исследование модели частного студенческого кредитования в дополнение к программам, поддерживаемым самим государством. Небольшая финансовая поддержка частной модели кредитования со стороны государства в реальности позволит с наименьшими затратами привлечь больший капитал для студентов, чем финансирование дорогих государственных субсидируемых программ. Чтобы мотивировать государства обратиться к моделям частного или государственного/частного кредитования, необходимо показать им реальную стоимость студенческих кредитов, так как они зачастую не имеют представление об этом.

Любая ссуда — это товар. Ее ценность — это основа, плюс проценты, которые будут взысканы в течение срока кредита. Конечно, существует риск, что заемщик откажется выплатить долг, не внесет своевременные взносы, погасит долг преждевременно или умрет. Поэтому если кто-то желает получить выгоду путем выдачи ссуд, он должен выдавать их в большом количестве, чтобы быть уверенным в том, что «хорошие» ссуды перевесят «плохие».

В США существует широкий круг страховых предприятий, пытающихся предсказать, как поведут себя кредитные портфели, исходя из их условий и демографических данных заемщиков. Сейчас мы можем предсказать с большей или меньшей точностью, как поведут себя кредитные портфели, и поэтому можем установить ценность любого данного кредитного портфеля. Как только стоимость установлена, ссуды могут продаваться и покупаться как товар.

Когда разработчики политики в области студенческих ссуд и частные предприниматели поймут настоящую стоимость товара, с которым они имеют дело, возможно начать диалог между государственными и частными кредиторами о лучшем использовании источников студенческого кредитования. Если государство будет заинтересовано в расширении доступа к высшему образованию, а частный сектор — в эффективном использовании частного капитала для поддержки студенческого кредитования, в этом случае эффективный и взаимовыгодный союз этих партнеров просто неизбежен.

Ссуды, обусловленные доходами, и частные альтернативные кредиты

Из-за тенденции недооценивать стоимость студенческих ссуд государства порой раздают их

по слишком низкой цене или не понимают своей выгоды. Как отметил Брюс Джонстоун, схемы студенческих кредитов устанавливаются государством с учетом наименьшего политического сопротивления, что необязательно является самым эффективным путем с точки зрения рынка.

На практике это обычно означает применение плана ссуд, обусловленных доходами. Конечно, студенческие ссуды непопулярны, так как они вытесняют практику получения денежной помощи в виде грантов. Но ввиду того, что финансовая реальность заставляет отказаться от полной поддержки, студенческие ссуды становятся необходимостью. Для государств стоимость ссуды, обусловленной доходами, состоит из стоимости ее создания, обслуживания (обычно через налоговые агентства) и стоимости дефолта вследствие смерти или потери трудоспособности. Но в стоимость также включается и доход, от которого правительство отказывается из-за предложения процентных ставок ниже рыночных, а также и выгодные отношения между доходом и условиями выплаты. Эти выгодные условия являются частью политической сделки, необходимой для введения платы за обучение и ссуд.

Поэтому схемы кредитов, обусловленных доходами, часто предлагают хорошие условия, на которые никогда не пойдут частные кредиторы. При выработке тактики необходимо обратить внимание на это явление и задаться вопросом, должны ли быть изменены ссуды, обусловленные доходами, для большей их эффективности в экономическом плане, либо может быть установлена модель государственного/частного финансирования, которая будет более выгодной для государства.

Модель TERI/FMC частных студенческих кредитов может быть полезной для любого государства, пытающегося разобраться в предполагаемых схемах студенческих кредитов, даже если эта модель не может быть применена напрямую к определенной национальной ситуации. Ввиду того, что она затрагивает фундаментальные вопросы о том, как общество должно финансировать расширение доступа к высшему образованию, вопрос «куда направить усилия и как применить модели студенческих кредитов?» является центральным не только по отношению к высшему образованию, но и в более широком плане — к экономическому здоровью нации.